



**ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА
СО СТАЦИОНАРОМ И ОПЕРБЛОКОМ
+ маркетинговый анализ
+ финансовая модель**

МОСКВА - 2026

«ВЫПОЛНИЛ»

генеральный директор

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

_____ А.А. Лумпов

« 03 » апреля 2026 г.

М.П.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА СО СТАЦИОНАРОМ И ОПЕРБЛОКОМ

- + маркетинговый анализ
- + финансовая модель

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Сумма инвестиций: **341,0 млн.** руб.
Горизонт планирования: **10** лет.
Срок окупаемости: **5,0** года.
Чистая прибыль: ***** млн.** руб.

Готовый бизнес-план открытия медицинского центра разработан ЭКЦ «ИнвестПроект» совместно с экспертами медицинского рынка на основе среднерыночных данных и показывает, при каких реалистичных условиях данный бизнес может быть успешным.

Финансово-экономическая модель

Разработана по авторской методике ЭКЦ «ИнвестПроект» в программной среде MS Excel с учетом требований инвесторов и крупнейших банков. В условиях неопределенности на рынках позволяет ежедневно и самостоятельно пересчитывать динамические параметры нового медцентра по наиболее критичным блокам.

Сценарные расчеты не требуют специальных финансовых или экономических знаний. При приобретении готового бизнес-плана или фин. модели предоставляется инструкция.

Готовый бизнес-план медцентра может быть модифицирован:

- по специализации (гинекология, дерматология/венерология, неврология, психология, педиатрия, косметология, реабилитация, хирургия и др.)
- по региону (Московская обл., Санкт-Петербург, Н. Новгород, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Краснодар, Новосибирск и другие крупные города)
- по площади здания (менее 1 тыс. м², 1-5 тыс. м², более 5 тыс. м²),
- строительство / аренда / перепрофилирование,
- по профилю (набору услуг, специальностей врачей),
- по ценовой политике (эконом-, бизнес-, премиум),
- по стоимости и ассортименту медицинского оборудования (например, лаборатория, стационар, ВМП),
- по санитарному транспорту (автомобильный транспорт / авиация),
- по стоимости покупки действующего ООО с медицинской лицензией.

Готовый бизнес-план также может быть расширен маркетинговым исследованием по теме.

Готовый бизнес-план содержит **114** страниц, **30** таблиц, **41** график и **25** диаграмм, а также финансово-экономическую модель **23** вкладки.

Купить бизнес-план: <https://expertcc.ru/biznes-planu/uslugi/meditsinskii-centr-s-fin-raschetami/>

Оглавление демо-версии

1.	Резюме проекта	5
2.	Бизнес-модель проекта	5
3.	Маркетинговый анализ рынка медицинских услуг	6
1.	Месторасположение и структура площадей медцентра	6
2.	Потребность в инвестициях	9
3.	Привлечение и возврат инвестиций	10
4.	Срок окупаемости медицинского центра	10
5.	Сроки реализации проекта.....	10
6.	Производственные параметры проекта	12
7.	Текущие затраты.....	15
8.	Прямые затраты.....	16
9.	Персонал медицинского центра	17
10.	Налогообложение	17
11.	Точка безубыточности	17
12.	Чистая прибыль	17
13.	Показатели эффективности проекта	21
14.	Оглавление бизнес-плана	23
15.	Список таблиц, графиков, диаграмм, рисунков	24
16.	О разработчике бизнес-плана	28

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Готовый бизнес-план открытия медицинских центров различных площадей и концепций разрабатывался ЭКЦ «ИнвестПроект» для различных проектов в 2008, 2010, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025 и 2026 гг.

Наименование проекта	«Создание частного медицинского центра со стационаром и оперблоком».
Дата разработки бизнес-плана	03.04.2026.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	Москва / ЦФО.
Площадь медцентра	2181 м2 в долгосрочной аренде.
Период планирования	10 лет помесечно (январь 2027 г. – декабрь 2036 г.)
Цель бизнес-плана:	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия медцентра для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию медцентра и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований Банка, органов власти, партнеров.
Тип проекта	Открытие частного медицинского центра.
Отрасль экономики	Частная медицина.
Инициатор проекта	ООО «Ваше здоровье».
Условия участия инвесторов в проекте	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает финансирование проекта на **% за счет средств инвестора и **% за счет банковского кредита по ставке **% годовых.
Ключевые конкурентные преимущества проекта	Оказание высокотехнологичной медицинской помощи населению региона (г. Москва / ЦФО) с привлечением крупнейших специалистов с многолетним профильным опытом работы.

2. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

- 1. Диагностическое отделение** (лабораторные услуги, инструментальная и функциональная диагностика, отделение лучевой диагностики);
- 2. Амбулаторное отделение** с узкими специалистами (многопрофильный консультативно-диагностический центр);
- 3. Стационар** на 10 коек – мощностью до 20 пациентов в день;
- 4. Круглосуточный стационар;**
- 5. Операционный блок** для выполнения высокотехнологичных вмешательств;
- 6. Дополнительные виды услуг:** аптека, КТ, лаборатория.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

На 1 января 2026 в РФ зарегистрировано **18 800** ИП и **67 258** организаций в сфере здравоохранения. Число ИП в области здравоохранения растет быстрее, чем число организаций. За 2025 год рост число клиник замедлился **на 0,5%**, а рост числа ИП ускорился на **3%**.

Число врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий, сократилось **в 17% регионов**.

В 2025 году объём платных медицинских услуг населению составил **1,89 трлн. руб.**, что **на 17%** выше показателя 2024 года.

Наибольший объём платных медицинских услуг населению пришелся на долю ЦФО – **37%**.

По темпам роста объёма платных медицинских услуг населению лидерами стали ПФО, СЗФО и ЮФО, а ЦФО и ДФО показали наименьший рост.

По предварительным оценкам, выручка от деятельности в сфере здравоохранения составила около **2,77 трлн. руб.**, прибыль выросла **на 22%** и составила **120,94 млрд. руб.**

Уровень рентабельности увеличился и составил **13,16%**.

Согласно нашим прогнозам, при сохранении текущей тенденции к **2028** году объём платных медицинских услуг населению в РФ может составить **2,06-2,6** трлн. руб.

1. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЕДЦЕНТРА

Для реализации проекта планируется долгосрочная аренда помещения в г. Москве или одном из крупных городов ЦФО, общей площадью **2 181** кв.м. по ставке не выше ******* руб. / помещение / месяц с хорошей транспортной и шаговой доступностью.

Таблица 1. Структура площадей медцентра.

Наименование помещений	Площадь помещ. кв.м.	Кол-во помещений	Общая площадь кв.м.
1. ВЕСТИБЮЛЬ			
Итого:			
2. АМБУЛАТОРНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ			

Итого:			

5. ОПЕРАЦИОННЫЙ БЛОК			
Итого:			

6. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ И ПОМЕЩЕНИЯ ОБЩЕМЕДИЦИНСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ			
Итого:			

Всего полезной площади			
Прочие площади общего исп-я			
ИТОГО ПО МЕДЦЕНТРУ, м2:			

Общая площадь медцентра – **2 181** м2, в том числе:

- полезная площадь *** м2,
- площади общего использования *** м2 (коридорный коэффициент ***).

2. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Структура стоимости открытия медицинского центра приведена далее в таблице.

Таблица 2. Основные направления инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.
1. ПРОЕКТ	***
Разработка бизнес-плана, анализ конкурентного окружения, предпроектная проработка оснащения и инвестиций	***
Брендинг, нейминг, фирменный стиль, логотип	***
Проект: все разделы по ПП-87	***
Дизайн-проект	***
2. СМР	***
Ремонт, СМР клиники	***
Инженерное оборудование (по проекту)	***
3. МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	***
Медицинское оборудование	***
4. МЕБЕЛЬ И ОРГТЕХНИКА	***
Мебель, оргтехника	***
IP-телефония	***
5. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ	***
Лицензирование (СЭЗ + лицензия на первые 5 лет)	***
6. РАСХОДНИКИ	***
Первоначальная закупка расходных материалов	***
7. ПРОЧЕЕ	***
Информационная программа -10 рабочих мест	***
Прочие ресурсы IT (CRM, Call-Tracking, Roistat, IP)	***
Разработка сайта с поддержкой до открытия	***
Обучение персонала	***
Маркетинг до открытия	***
8. НОРМИРУЕМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	***
Итого требуется инвестировать:	341,0 млн. руб.

Итого требуется инвестировать *** руб., в том числе *** руб. нормируемых оборотных, необходимых для оплаты аренды, налогов и операционных расходов на период, пока выручки нет или ее недостаточно.

Удельная стоимость вложений – *** руб. / м2.

Таблица 3. Справочные значения.

Параметры	Значения
Рабочих дней в месяц	***
Мощность медцентра, посещений в смену	***
Средний чек, руб. / посещение	***
Нагрузка на 1 ставку врача, приемов в день	***
Выручка на 1 кв. м / год	***
Целевая загрузка медцентра, % от max	***

3. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Привлечение инвестиций планируется за счет двух источников по рекомендуемой схеме:

- *** млн. руб. (**% инвестиций) привлекаются за счет средств инвестора с 1-го по **-й месяц от начала проекта; возврат транша – с **-го месяца по **-й месяц планирования;
- *** млн. руб. (**% инвестиций) привлекаются за счет банковского кредита по льготной ставке **% годовых траншами с **-го месяца от начала проекта; уплата процентов – с **-го по **-й месяц, возврат тела кредита – с **-го по **-й месяц включительно.

Кредит не капитализируется. Процентов будет начислено в размере *** руб.

При этом планируется, что у инвестора будет сформирован **резерв** в размере не менее ***% от суммы инвестиций на случай инфляционного роста цен, непредвиденных затрат по СМР, увеличения срока открытия медцентра и т.д.

После возврата 100% инвестиций инвестор бессрочно получает соответствующую долю от чистой прибыли в качестве бонуса за предоставление финансирования.

4. СРОК ОКУПАЕМОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА

Срок окупаемости (возврата) инвестиций составляет **60** месяцев (5,0 года) от начала финансирования или за ** месяца (** года) от открытия медцентра.

5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

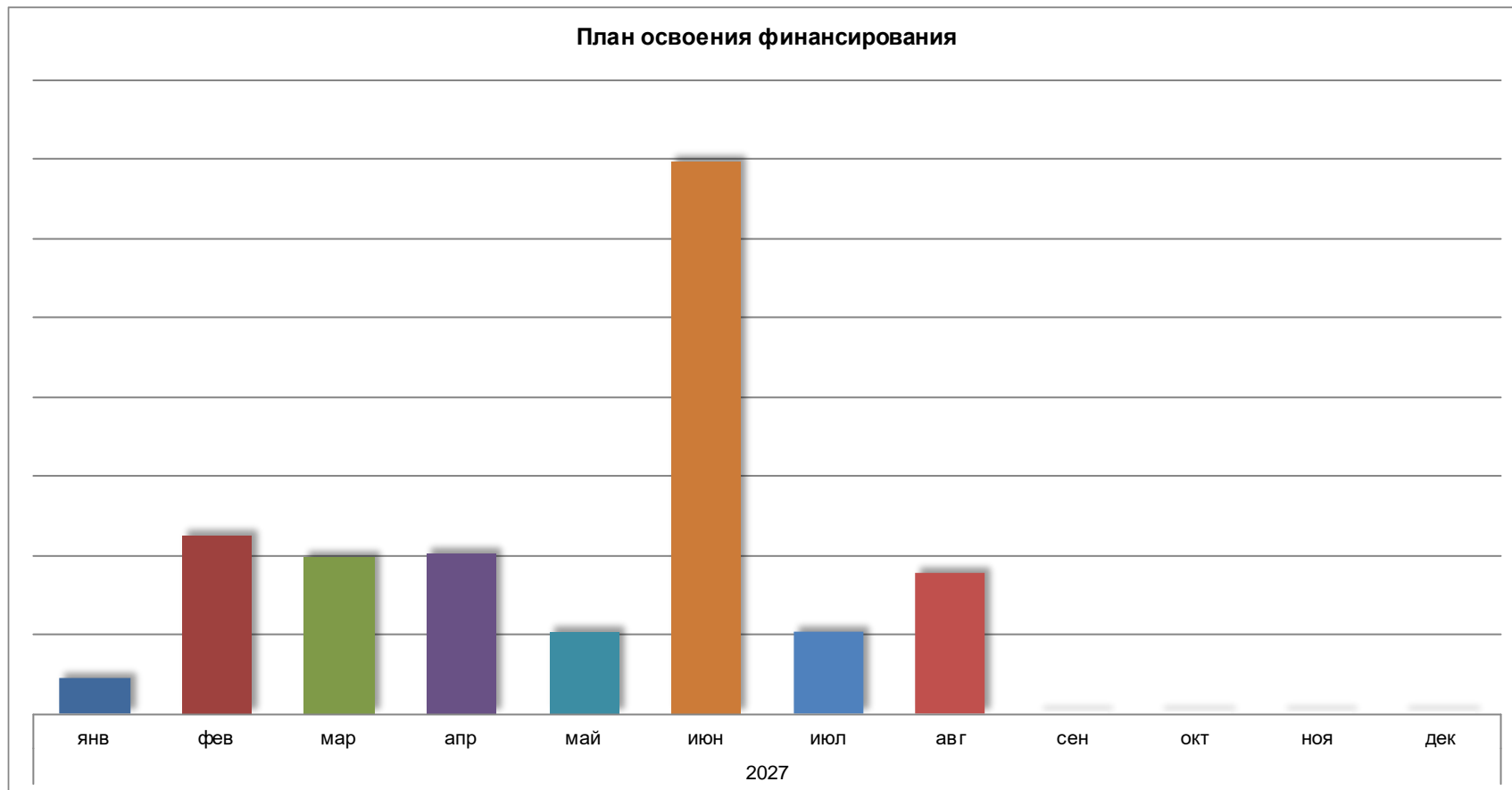
1. Инвестиционный этап

- начало проекта: *** г. (1-й месяц),
- открытие медцентра: *** г. (**-й месяц).

2. Эксплуатационный этап

- выход на самоокупаемость: *** г. (**-й месяц от открытия),
- выход на плановую загрузку: *** г. (**-й месяц от открытия).

График 1. План освоения финансирования (руб.).



Как видно из графика, средства инвестора требуются траншами в течение первых **8** месяцев от начала реализации проекта.

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Для определения производственных параметров проекта была разработана медицинская программа, на основании которой рассчитаны следующие целевые показатели плановой загрузки (кол-во посещений) и выручки медцентра.

Таблица 4. Прайс-лист и выручка медцентра.

Направления	Средний чек, руб. / визит	Выручка			
		Мах руб. / сутки	Мах руб. / месяц	План руб. / сутки	План руб. / месяц
Кабинет терапевта, кардиолога, флеболога	***	***	***	***	***
Кабинет гинеколога, проктолога	***	***	***	***	***
Кабинет УЗИ, функц диагностики	***	***	***	***	***
Кабинет уролога / дерматовенеролога	***	***	***	***	***
Малая операционная	***	***	***	***	***
Кабинет забора крови - 20% потока	***	***	***	***	***
ИТОГО (маж)		***	***	***	***

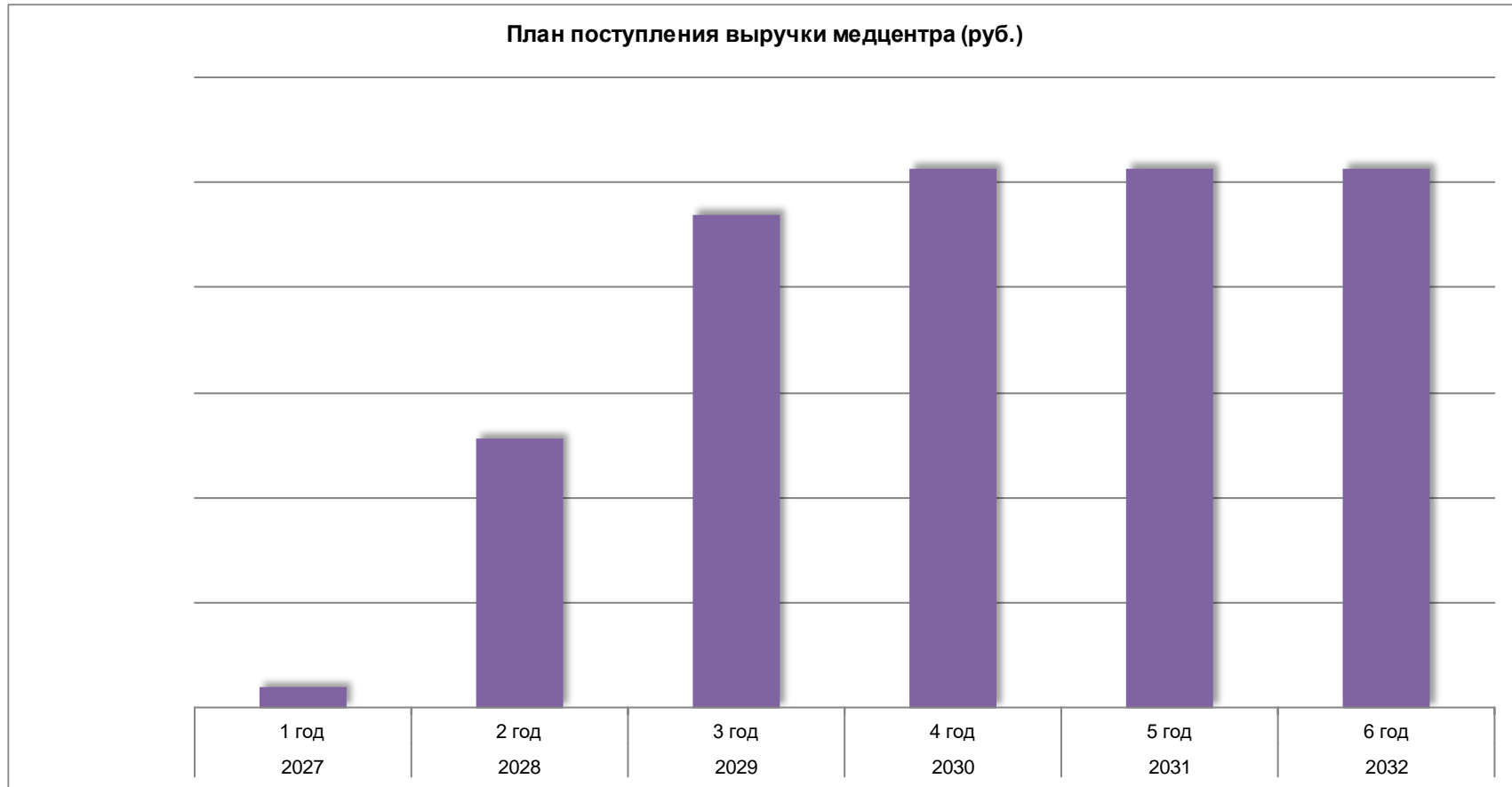
Таким образом, плановая выручка составляет *** руб. в среднем в месяц (после выхода на проектную мощность).

Диаграмма 1. Выручка медцентра по направлениям (руб.).



Как видно из диаграммы, основная доля выручки медцентра приходится на *** и кабинет ***.

График 2. План поступления выручки медцентра (руб.).



Как видно из графика, плановая выручка медцентра соответствует плану выхода на проектную мощность:

- первый год работы – *** руб. (инвестиционная стадия),
- второй год работы – *** руб. (***%),
- третий год работы – *** руб. (***%),
- четвертый год работы – *** руб. (***%),

- пятый год работы и далее – *** руб. (***)%.

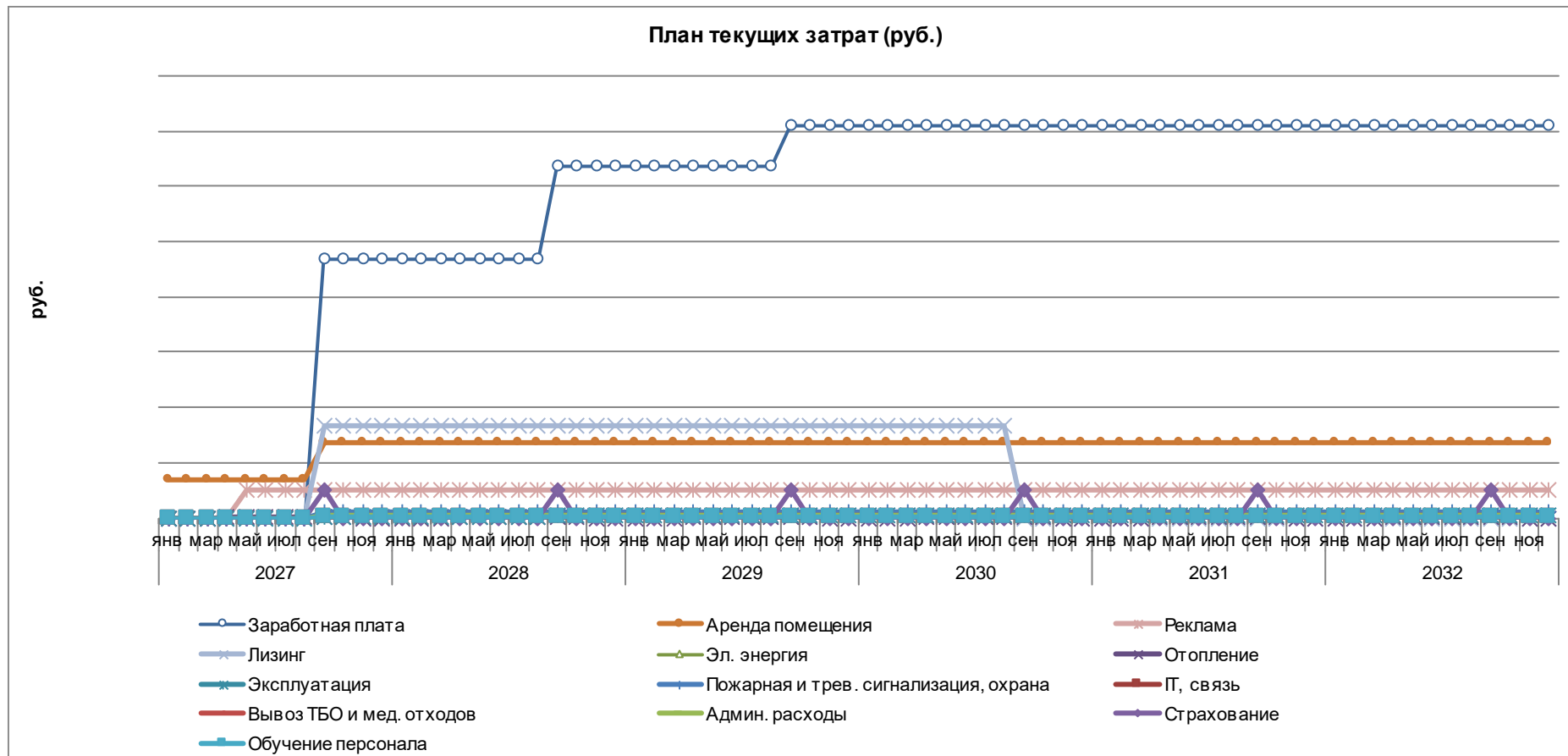
График 3. План загрузки медцентра.



В связи с реализацией проекта у предприятия возникают текущие затраты, не зависящие от объема оказываемых услуг и представленные на графике далее.

7. ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ

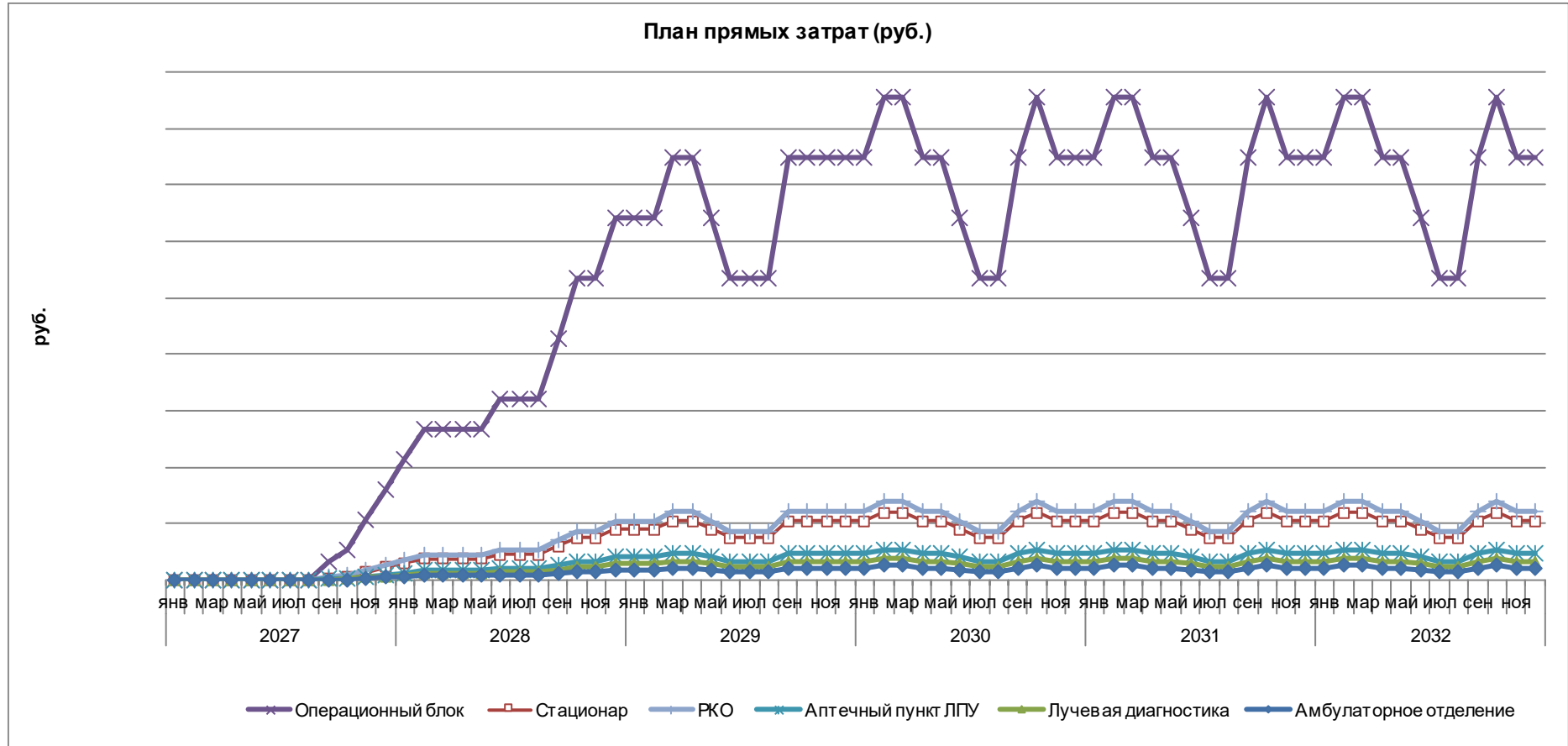
График 4. План текущих затрат (руб.).



Наряду с текущими, у предприятия возникают также и прямые затраты, непосредственно связанные с объемом оказываемых услуг.

8. ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ

График 5. План прямых затрат (руб.).



9. ПЕРСОНАЛ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА

Для обеспечения функционирования медцентра планируется поэтапное создание *** рабочих мест, в том числе *** ставок врачей, с фондом оплаты труда *** руб. / месяц.

Средняя зарплата по медцентру: *** руб. / чел. / месяц (в т.ч. НДФЛ; страховые взносы выплачиваются отдельно).

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: ***% от выручки.

Мотивационная часть (со 2-го года) – ***% от ФОТ.

Производительность труда:

- в месяц: *** руб. / сотрудник,
- в год: *** руб. / сотрудник;

Чистая прибыль:

- в месяц: *** руб. / сотрудник,
- в год: *** руб. / сотрудник.

10. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Принятой в данном бизнес-плане системой налогообложения является **Общая система налогообложения** (ОСН) с учетом льгот для медицинских учреждений (п. 2 ст. 149 ч. 2 НК РФ):

- **НДС** рассчитан по льготной ставке **0%**, поскольку планируемая клиника будет лицензироваться и оказывать услуги исключительно по медицинскому профилю;
- **налог на прибыль** по проекту рассчитан по льготной ставке **0%**;
- **налог на имущество** исчисляется в размере **2,2%** от стоимости имущества на балансе;
- **страховые взносы** по ставке **30,2%** на сумму ФОТ.

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по *** руб. / месяц.

Доля налогов в выручке: ***% (при доле <20% оптимизация не планируется).

11. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **% от плановой выручки. Превышение точки безубыточности дает рост прибыли **% на каждый 1% превышения.

По объему: *** приемов / месяц.

По выручке: *** руб. / месяц.

12. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль (без учета дисконтирования) за прогнозный период и после возврата вложенных средств составит *** руб., что соответствует в среднем по *** руб. в год после возврата инвестиций.

Рентабельность по чистой прибыли: **%.

График 6. Динамика чистой прибыли (руб.).

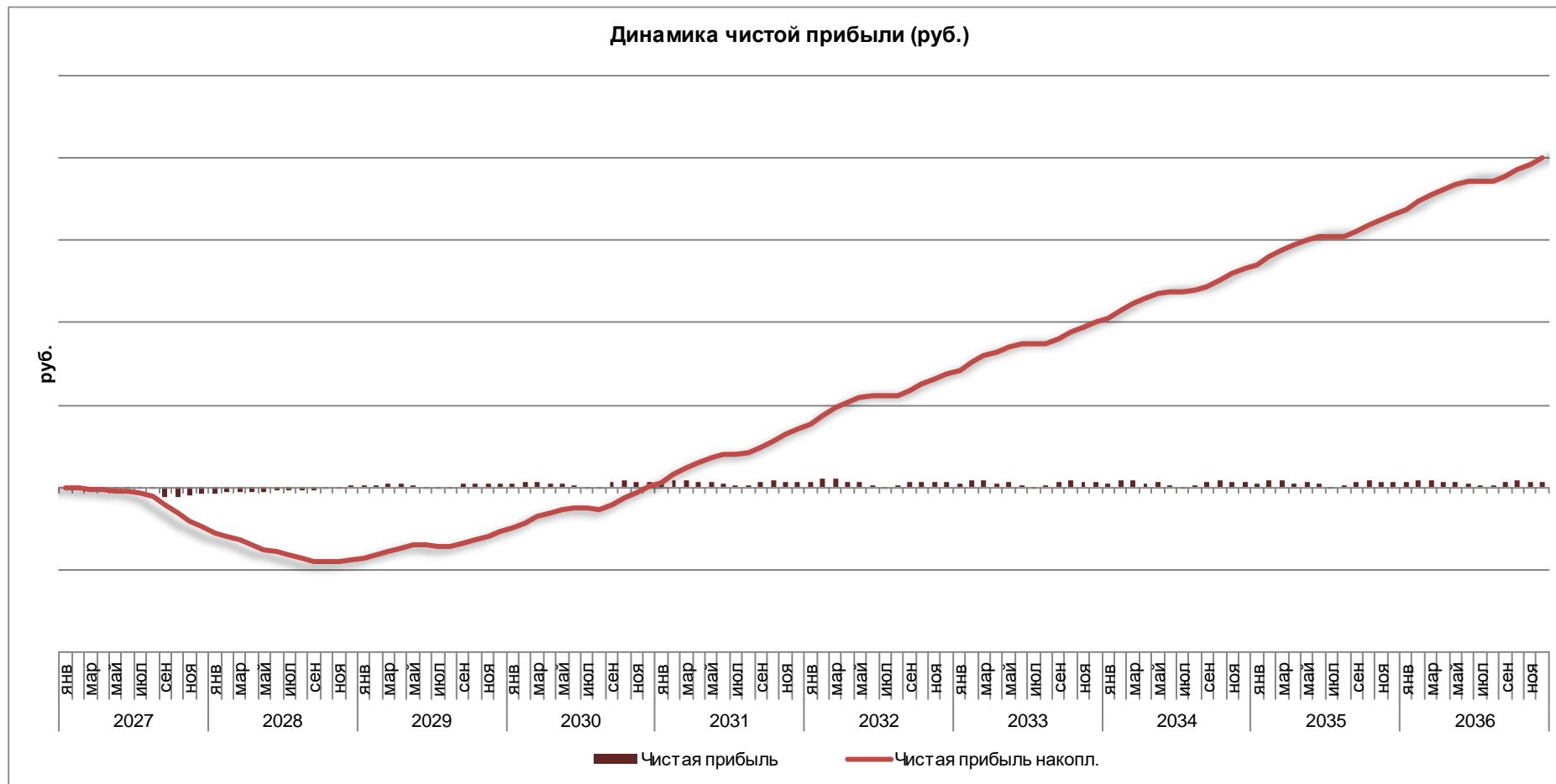


График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

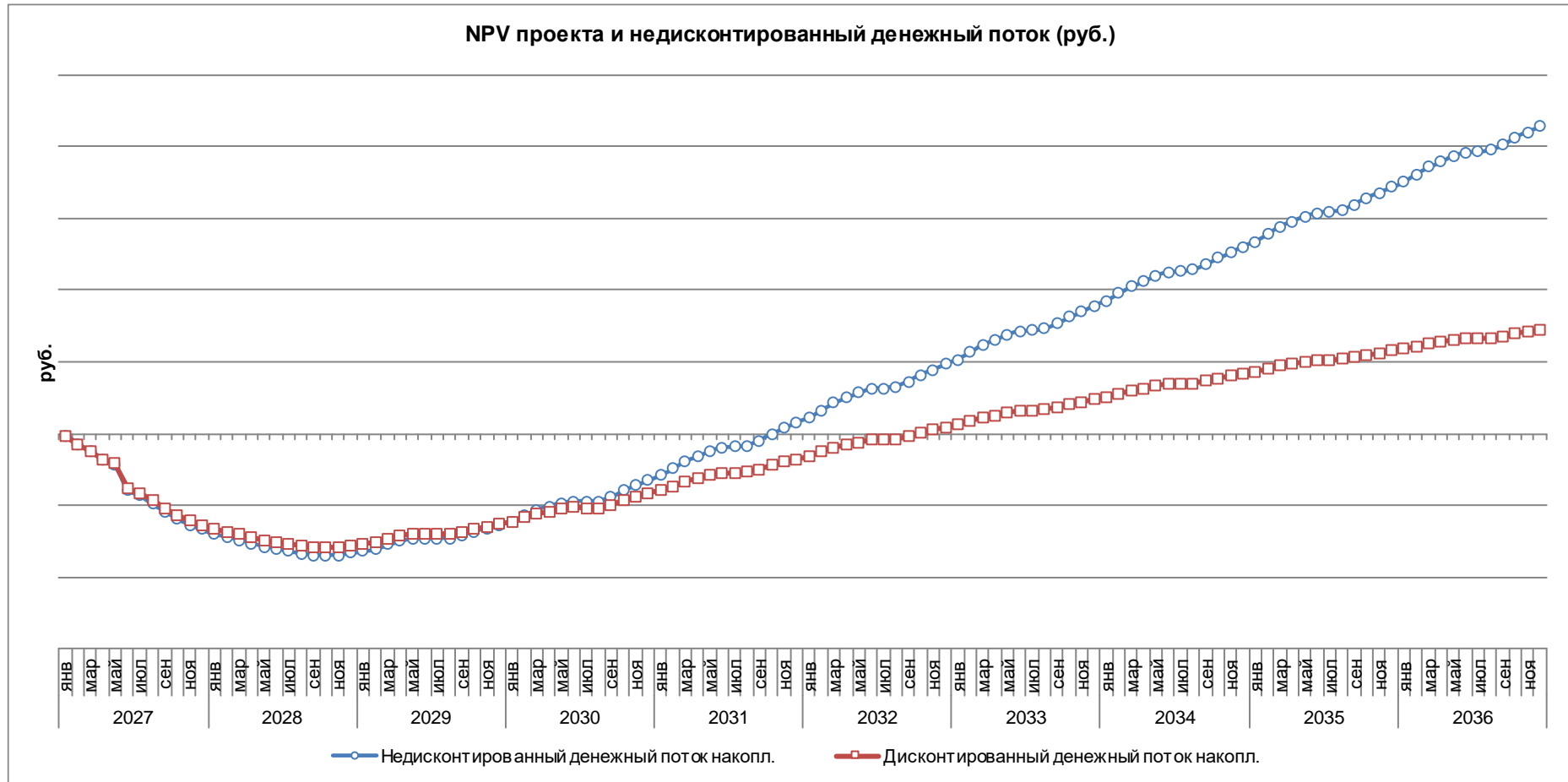


График 8. Рентабельность по чистой прибыли (%).



13. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

В случае выполнения параметров данного бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие показатели эффективности.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Параметры сценария		
Общая площадь медцентра	***	кв. м
Средний чек	***	руб. / посещение
Мощность медцентра	***	посещений / смену
Плановая загрузка медцентра	***	% от max
Доля ФОТ в выручке	***	% ФОТ от выручки
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка	***	руб.
Выбытия на текущую деятельность	***	руб.
Сальдо от основной деятельности	***	руб.
Имущество на балансе в конце горизонта планирования	***	руб.
Рентабельность по чистой прибыли	18,4	%
ЕБИТДА	***	%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода	***	руб. / месяц
Продажи в конце прогнозного периода	***	руб. / месяц
Доля налогов в выручке	***	%
Налогообложение в конце прогнозного периода	***	руб. / месяц
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма средств инвестора	***	руб.
Сумма кредитных средств	***	руб.
Общий размер финансирования	341,0	млн. руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)	***	%
Ставка кредита (для кредитов)	***	% / год
Начисленная сумма процентов по кредитам	***	руб.
Срок возврата инвестиций	5,0	лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая	***	%
NPV проекта на момент его начала	***	руб.
PI проекта	***	раз
IRR проекта	***	%
Срок окупаемости (дисконтированный)	***	интервал, лет
Чистая прибыль за прогнозный период	***	руб. / год

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составит *** руб. при ставке дисконтирования ** % в год. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю >0. При эффективном управлении

показатель может быть значительно увеличен.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств (Payback Investments, **PI**) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования).

Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт, торговля) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, **IRR**) – ***%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, стоимости оснащения клиники и рисков невыполнения плана по количеству приемов. Такое значение внутренней доходности обусловлено высокой добавленной стоимостью медицинских услуг в концепции клиники. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств) – **5,0** года, из них первые 7 месяцев – инвестиционная стадия, то есть за 4,4 года работы проект генерирует столько же прибыли, сколько было инвестировано.

Чистая прибыль по проекту составляет в среднем по *** руб. в год, которые можно распределять между займодателем (за предоставление инвестиций) и командой проекта. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью создания проекта, это характеризует проект как **привлекательный** для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, при **анализе чувствительности NPV проекта** оказалось, что выручка клиники («средний чек») влияет на прибыль более значительно, чем загрузка (количество приемов), а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, ФОТ с мотивацией, а также прямые затраты (общеклинические затраты и затраты по отделению для взрослых). Возможность сокращения данных статей значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Общий вывод: при условии выполнения параметров бизнес-плана проект является привлекательным для инвестирования и демонстрирует высокий запас финансовой прочности.

14. ОГЛАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
1.1. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА	6
1.2. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА	7
1.3. СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА	8
1.4. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ	11
1.5. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ	12
1.6. СРОК ОКУПАЕМОСТИ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА	12
1.7. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	12
1.8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА	14
1.9. ПЕРСОНАЛ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА	20
1.10. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	21
1.11. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	21
1.12. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	22
1.13. РИСКИ	22
1.14. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	22
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	24
2.1. ИНФЛЯЦИЯ И ВВП РОССИИ, 2003-2026 ГГ.	24
2.2. ЧИСЛО МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	25
2.3. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ВРАЧАМИ	27
2.4. ОБЪЕМ ОКАЗАННЫХ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ	31
2.5. РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	34
2.6. СРЕДНИЙ ЧЕК	38
2.7. ЦЕНЫ	39
2.8. ВЫРУЧКА	41
2.9. ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	42
2.10. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	43
2.11. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА	44
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	46
3.1. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ И СТРУКТУРА ПЛОЩАДЕЙ ММЦ	46
3.2. МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ МЕДЦЕНТРА	50
3.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ МЕДЦЕНТРА	51
3.4. ПЛАН ПОСЕЩАЕМОСТИ МЕДЦЕНТРА	53
3.5. ПРАЙС-ЛИСТ И ПЛАН ПОСТУПЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ	55
3.6. ПЛАН ПОСТУПЛЕНИЯ ВЫРУЧКИ	57
3.7. ПЛАН ТЕКУЩИХ ЗАТРАТ МЕДЦЕНТРА	60
3.8. ПЛАН ПРЯМЫХ ЗАТРАТ МЕДЦЕНТРА	64
4. ПЕРСОНАЛ МЕДЦЕНТРА	67
4.1. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЭТАПЫ ОТКРЫТИЯ МЕДЦЕНТРА	67
4.2. ПЕРСОНАЛ И ФОТ	68

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	72
5.1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	72
5.2. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	74
5.3. РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ	77
6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	78
6.1. БЕЗУБЫТОЧНЫЙ ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	78
6.2. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ NPV	81
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	84
7.1. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ К РАСЧЕТАМ	84
7.2. ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (CASH FLOW)	86
7.3. ПЛАН ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ (P&L)	90
7.4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	95
7.5. ДОХОДЫ ЗАЙМОДАТЕЛЯ	98
7.6. ДОХОДЫ ИНВЕСТОРА	107
7.7. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТА	111
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	114

Готовый бизнес-план содержит **114** страниц, **30** таблиц, **41** график и **25** диаграмм, а также финансово-экономическую модель **23** вкладки.

15. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, РИСУНКОВ

Список таблиц

- Таблица 1. Структура площадей медицинского центра.
- Таблица 2. Основные направления инвестиций.
- Таблица 3. Средние чеки на услуги медцентра.
- Таблица 4. Справочные значения.
- Таблица 5. Персонал и ФОТ медицинского центра.
- Таблица 6. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 7. Структура площадей медицинского центра.
- Таблица 8. Перечень медицинского оборудования.
- Таблица 9. Посещаемость медцентра по отделениям.
- Таблица 10. План загрузки медцентра по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 11. Средний чек и выручка медцентра.
- Таблица 12. План поступления выручки по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 13. Структура текущих затрат медцентра.
- Таблица 14. План текущих затрат по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 15. Структура прямых затрат медцентра.
- Таблица 16. План прямых затрат по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 17. Персонал медцентра и фонд оплаты труда.
- Таблица 18. ФОТ по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 19. Основные направления инвестиций.

- Таблица 20. Календарный план реализации проекта.
- Таблица 21. Рекомендуемая схема привлечения и возврата инвестиций.
- Таблица 22. Расчет безубыточного объема продаж.
- Таблица 23. Анализ чувствительности NPV по 5 ключевым параметрам.
- Таблица 24. План движения денежных средств по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 25. План прибылей и убытков по годам, 2027-2036 гг.
- Таблица 26. Сводные показатели ОПУ.
- Таблица 27. Налогообложение медицинского бизнеса по годам, 2027-2036 гг., руб.
- Таблица 28. Привлечение и возврат вложенных средств ежемесячно, 2027-2036 гг.
- Таблица 29. Показатели эффективности инвестиций.
- Таблица 30. Финансовый анализ проекта.

Список графиков

- График 1. План освоения финансирования (руб.).
- График 2. План поступления выручки медцентра (руб.).
- График 3. План загрузки медцентра.
- График 4. План текущих затрат (руб.).
- График 5. План прямых затрат (руб.).
- График 6. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2026П, %.
- График 7. Динамика число организаций и индивидуальных предпринимателей области здравоохранения в РФ, 2018-2026 гг., ед.
- График 8. Рост числа организаций и индивидуальных предпринимателей в области здравоохранения в РФ, 2019-2026 гг., %.
- График 9. Динамика числа зарегистрированных организаций в области здравоохранения в РФ, 2017-январь 2026 гг., ед.
- График 10. Динамика числа врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий в РФ на 10 тыс. населения, январь 2025 – февраль 2026 гг., чел.
- График 11. Динамика объёма платных медицинских услуг населению, 2017-2025 гг., трлн. руб.
- График 12. Динамика объёма выручки деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., трлн. руб.
- График 13. Динамика объёма прибыли до налогообложения деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., млрд. руб.
- График 14. Динамика уровня рентабельности деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., %.
- График 15. Динамика объёма платных медицинских услуг населению, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., трлн. руб.
- График 16. Динамика объёма выручки деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., трлн. руб.
- График 17. Динамика объёма прибыли до налогообложения от деятельности в области здравоохранения в РФ, 2017-2025 гг., с прогнозом до 2028 г., млрд. руб.
- График 18. План загрузки медцентра.
- График 19. План поступления выручки по направлениям (руб.).

- График 20. План поступления выручки медцентра (руб.).
- График 21. План текущих затрат (руб.).
- График 22. План прямых затрат (руб.).
- График 23. Доля ФОТ в выручке (%).
- График 24. Календарный план инвестирования.
- График 25. План освоения финансирования.
- График 26. Точка безубыточности.
- График 27. Безубыточный объем продаж (руб. и визитов).
- График 28. Анализ чувствительности NPV.
- График 29. Выручка и чистая прибыль (руб.).
- График 30. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
- График 31. Рентабельность по чистой прибыли (%).
- График 32. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
- График 33. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 34. Финансовые результаты (руб.).
- График 35. Налоговая нагрузка (%).
- График 36. Получение и погашение долга (руб.).
- График 37. Обслуживание долга (руб.).
- График 38. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 39. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 40. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).
- График 41. План ежемесячных затрат медцентра (руб.).

Список диаграмм

Диаграмма 1. Выручка медцентра по направлениям (руб.).

Диаграмма 2. Число врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий по регионам РФ на 10 тыс. населения, фев 2026 г., чел.

Диаграмма 3. Доля регионов, где выросла и сократилась численности врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий на 10 тыс. населения, фев 2025 – фев 2026 гг., %.

Диаграмма 4. Изменение численности врачей, оказывающих бесплатную медицинскую помощь по ОМС или за счёт бюджетных средств (федерального и регионального уровней) в рамках программы госгарантий на 10 тыс. населения по регионам РФ, фев 2025 – фев 2026 гг., %.

Диаграмма 5. Структура распределения объёма платных медицинских услуг населению по ФО РФ, 2025 г., %.

Диаграмма 6. Изменение объёма платных медицинских услуг населению по ФО РФ, в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.

Диаграмма 7. Изменение объёма платных медицинских услуг населению по регионам РФ, в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.

Диаграмма 8. Структура платежей и расходов населения РФ на здравоохранения, 2025 г., %.

Диаграмма 9. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по полу, 2025 г., %.

Диаграмма 10. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по возрасту, 2025 г., %.

Диаграмма 11. Структура распределения расходов населения РФ на здравоохранения по уровню дохода, 2025 г., %.

Диаграмма 12. Структура распределения расходов населения на здравоохранения по региону РФ, 2025 г., %.

Диаграмма 13. Средний чек в категориях, связанных со здоровьем в РФ, 2025 г., руб.

Диаграмма 14. Изменение среднего чека в категориях, связанных со здоровьем в РФ в 2025 г. по отношению к 2024 г., %.

Диаграмма 15. Динамика цен на медицинские услуги в РФ, 2020-фев 2026 г., руб.

Диаграмма 16. Рост цен на медицинские услуги в январе-феврале 2026 г., по отношению к аналогичному периоду 2025 г., %.

Диаграмма 17. Структура площадей медцентра (кв. м).

Диаграмма 18. Посещаемость медцентра по отделениям.

Диаграмма 19. Выручка медцентра по отделениям (руб.).

Диаграмма 20. Структура текущих затрат медцентра.

Диаграмма 21. Структура прямых затрат медцентра.

Диаграмма 22. Структура ФОТ медцентра (руб.).

Диаграмма 23. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 24. Структура налоговых отчислений (%).

Диаграмма 25. Структура затрат в 10 году реализации проекта (%).

Готовый бизнес-план содержит **114** страниц, **30** таблиц, **41** график и **25** диаграмм, а также финансово-экономическую модель **23** вкладки.

Купить бизнес-план: <https://expertcc.ru/biznes-planu/uslugi/meditsinskii-centr-s-fin-raschetami/>

16. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана медицинского центра со стационаром и оперблоком (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1 500** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **2,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- **Медицина**
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «МСП-Банк»
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Государственные организации, для которых были успешно разработаны бизнес-планы:

- Особые экономические зоны (ОЭЗ),
- АО «Корпорация «МСП»,
- Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР),
- Фонд развития промышленности (ФРП),
- Фонд развития моногородов (ФРМ),
- Министерство экономического развития (МЭР),
- Министерство сельского хозяйства (МСХ).

Регионы выполненных проектов:

- Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Тула, Калуга, Рязань, Владимир, Воронеж, Тамбов, Брянск, Орел, Тверь, Смоленск, Иваново, Ярославль, Курск, Екатеринбург, Новосибирск, Набережные Челны, Пермь, Киров, Казань, Калининград, Уфа, Ульяновск, Иркутск, Томск, Южно-Сахалинск, Хабаровск, Владивосток, Тюмень, Красноярск, Новый Уренгой, Мурманск, Туапсе, Назрань, Челябинск, Нижний Тагил, Снежинск, Норильск, Ижевск и др.
- Краснодарский край, Ставропольский край, Амурская область, Карачаево-Черкессия, Калмыкия, Мордовия, Ингушетия, Марий Эл, Чувашия, Хакасия и др.
- США, Германия, Франция, Украина, Франция, Болгария, Финляндия, Эстония, Чехия, Молдова, Южная Корея, Китайская Народная Республика, Япония, Казахстан, Грузия, Киргизия, Индия, Вьетнам.

Вот уже более 19 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | expertcc.ru

С уважением,
генеральный директор
ЭКЦ «ИнвестПроект»

Алексей Лумпов.

+7 (495) 617.39.02 (09:00 – 18:00 ПН-ПТ мск)

+7 (985) 760.96.92 мессенджеры

contact@expertcc.ru

Подпишитесь на наш телеграм-канал: <https://t.me/proexpertcc>

НЕКОТОРЫЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

Медицинский центр «Пuls» <http://mcpulse.ru>

1. разработка концепции
2. расчет бизнес-плана
3. проектирование + СМР
4. Запуск клиники
5. сайт

Клиника красоты «Золотое сечение» <http://zsclinika.ru/>

1. Антикризисное управление
2. Ребрендинг (ранее это «Клиника врачебной косметологии и офтальмологии», теперь «Клиника «Золотое сечение»)
3. Программа модернизации и внедрения новых технологий

ООО «Сахмедсервис» на Сахалине:

1. Обучение владельцев бизнеса
2. Разработка концепции
3. Проект медицинской технологии в отдельном здании на 780 кв. м.
4. Разработка бренда на 2 предприятия: Клиника и Лаборатория
5. Дизайн-проект фасадов
6. Консультационное сопровождение в течение 1 года
7. Сейчас стадия СМР

ООО ЕВРОМАКС:

1. Разработка концепции и бизнес- плана ЛОР-клиники

Клиника офтальмологии СПЕКТР: <https://www.clinicaspectr.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Экономическое проектирование клиники
3. Ведение проекта до открытия

Медицинский центр «Медионика» <http://ww.medionika.ru>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Консалтинг по налогам и привлечению инвестиций

Элитная стоматологическая клиника <http://www.hgclinic.ru>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта до открытия

Кинезиологическая клиника в г. Москве <http://www.kinezio-center.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта до открытия

Итальянская сетевая GVM-клиника в г. Москве <https://gvmrussia.ru/>

1. Разработка бизнес-плана
2. Маркетинговое исследование
3. Финансовый инжиниринг
4. Ведение проекта от открытия до настоящего времени

А также множество других медицинских, реабилитационных и санаторно-курортных проектов, находящихся на различных стадиях подготовки и реализации.

Ключевые отзывы

«Программы финрасчетов ЭКЦ «Инвест-Проект» по сравнению с Альт-Инвестом намного удобнее, информативнее и структурированнее. Поэтому они гораздо больше убеждают в том, что деньги можно давать. Они автоматизированы, поэтому можно делать любую аналитику, и насыщены диаграммами, графиками, наглядно раскрывающими расчеты.»

Зам. руководителя Банка, 14.03.2012

«Разработка бизнес-плана в ЭКЦ «Инвест-Проект» это, по сути, учебный курс по экономике инвестиционных проектов и по финансовым и кредитным отношениям.»

Преподаватель экономики РЭА им. Г.В. Плеханова, 09.04.2013

«Финансовые расчеты ЭКЦ «Инвест-Проект» действительно отвечают на все вопросы, какие только можно задать. Там открыты расчетные формулы и дается пояснение, что это значит. Они повышают уровень финансово-кредитной грамотности. Можно прочитать десять книжечек и ничего не понять, а можно на конкретном примере понять все, что связано с кредитной сферой.»

Специалист ВнешЭкономБанка, 21.08.2013

«Уважаемый Андрей Иванович! Выражаю свою искреннюю признательность за Ваше участие в подготовке и продвижении Комплексной инвестиционной программы Международный морской порт Печенга (КИП ММПП). Вы проделали хорошую работу, что подтверждается той высокой оценкой (I место), которой КИП ММПП удостоился на Всероссийском конкурсе «Лучший инвестиционный проект» за 2009-2010 гг., проведенном под эгидой Сенаторского Клуба Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Новые морские ворота на нашем Севере чрезвычайно важны для сегодняшней и завтрашней России, и каждый, кто причастен к программе КИП ММПП, вправе гордиться этим.»

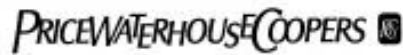
**Советник Президента РФ –
специальный представитель Президента РФ по вопросам
экономического сотрудничества с государствами-участниками СНГ,
Председатель Совета директоров
ОАО «Международный морской порт «Печенга»
В. С. Черномырдин, 30.06.2010**

«Бизнес-план и финансово-экономическая модель соответствуют современным требованиям к моделированию бизнес-процессов, а также соответствуют требованиям банков и других заинтересованных в реализации проекта организаций и учреждений. Наше успешное сотрудничество с ЭКЦ "Инвест-Проект" позволяет рекомендовать эту компанию в качестве разработчика бизнес-планов для получения кредитных средств под реализацию важных проектов.»

Генеральный директор ООО «ИСГ-Центр» В.В. Собянин, 14.01.2015

«ООО "Порт Сучан" выражает благодарность ООО ЭКЦ "Инвест-Проект" в лице директора Алексея Лумпова за профессиональную и качественную работу по формированию бизнес-плана проекта создания промышленного кластера "Порт Сучан" на территории свободного порта Владивосток.»

Генеральный директор ООО «Порт Сучан» В.И. Ефанов, 10.10.2018



— innovators in agriculture —

